

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

リソー教育

4714 東証1部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年6月11日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年2月期の業績概要	01
2. 2022年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画について	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業の概要	04
3. 特長・強み	07
■ 業績動向	10
1. 2021年2月期の業績概要	10
2. セグメント別動向	12
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2022年2月期の業績見通し	16
2. 成長戦略について	18
■ 株主還元策	22

■ 要約

新規出校を再開、高品質な教育サービスを強みに業績は V 字回復へ

リソー教育 <4714> は“完全個別指導”と“進学指導”とを組み合わせた独自のビジネスモデルを構築し、事業領域を拡大している教育サービス企業である。幼稚園・小学校受験指導の(株)伸芽会や家庭教師派遣事業の(株)名門会、学校内個別指導の(株)スクール TOMAS、ツアー体験企画や体操教室などを行う(株)プラスワン教育などを子会社に持つ。

1. 2021 年 2 月期の業績概要

2021 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 減の 25,201 百万円、営業利益で同 62.8% 減の 1,010 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による政府の緊急事態宣言発出に伴い「TOMAS」「名門会(教室指導のみ)」「伸芽会」などで一時休校したほか、「スクール TOMAS」も学校の休校に伴いサービスを一時休止したこと、プラスワン教育によるツアー体験企画の一時中止などが減収要因となった。このうち「TOMAS」や「伸芽会」については徹底した感染防止策を実施したことで第 3 四半期以降は生徒数が回復し、通期では増収を確保している。利益面では、感染防止策としての教室の改修工事費用や講師への特別手当支給などで合わせて 5～6 億円の減益要因となったほか、オンライン英会話事業の実施方法を完全外注化にしたことで海外子会社の事業閉鎖に伴う関連費用を合わせて 3 億円計上したこと、2021 年春の新規校舎開設に向けた先行投資を実施したことなども減益要因となった。

2. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 15.1% 増の 29,000 百万円、営業利益で同 148.4% 増の 2,510 百万円と増収増益に転じる見通しだ。2021 年 4 月末時点の生徒数は、「TOMAS」で前年同月比 11.3% 増、「名門会」で同 18.8% 増、「伸芽会」で同 23.0% 増と主力 3 事業で増加している。また新規出校による生徒数の一段増を見込んでおり、「スクール TOMAS」についても契約校数の増加による高成長が見込めるため、増収要因となる。利益面では、増収効果に加えて、「TOMAS」「伸芽会」で 2021 年春より価格改定を実施したこと、前期に計上した海外子会社関連の年間固定費約 1 億円が圧縮されることなどが増益要因となる。2021 年 4 月以降に 6 都府県で緊急事態宣言が再発出されたが、前期のような休校措置は行っておらず業績への影響は今のところ出ていないようだ。

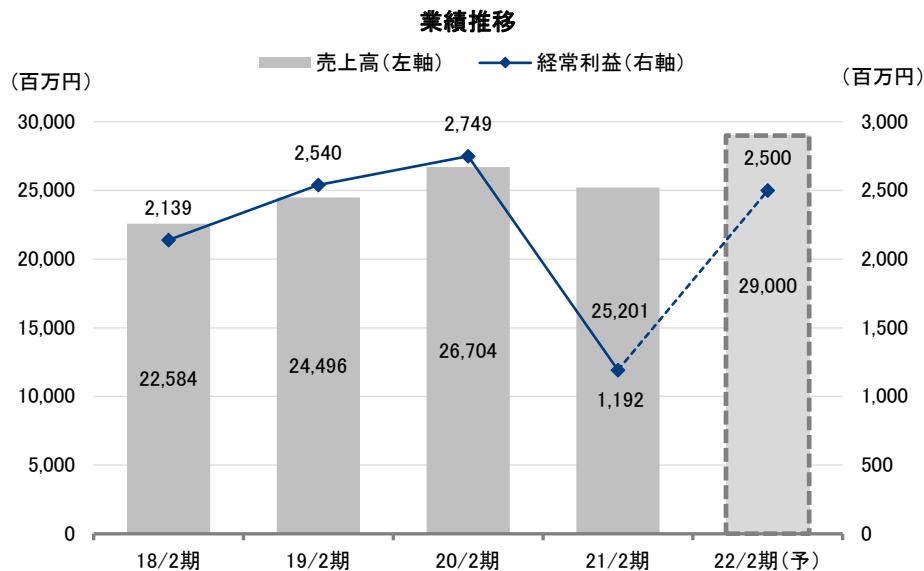
要約

3. 中期経営計画について

同社は、新たな3ヶ年の中期経営計画を発表した。業績目標値として2024年2月期に売上高で35,500百万円、営業利益で3,710百万円を掲げた。感染防止策のインフラ整備を完了し、引き続き高品質な「本物」の教育サービスの提供と積極的な新規出校により生徒数を拡大し、年率2ケタ台の増収増益を目指していく。「スクールTOMAS」については大手Sierとの協業も進めながら、契約校数について2021年3月末時点の73校から2023年3月期までに100校まで拡大していく。また幼児教育事業では、異業種連携によって成長を加速していく。2021年4月に伸芽会とコナミスポーツ(株)が業務提携を発表し、今後約3年間でコナミスポーツの施設内において「伸芽'Sクラブ(しんが〜ずくらぶ)学童」のプログラムを提供する「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を約20校開校する予定となっている。また同社とコナミスポーツ、ヒューリック<3003>との業務提携により、子ども向け教育サービスに特化したワンストップ・サービス型ビル「こどもでぱーと(仮称)」の開発を推進していく構想を発表している。2022年を目途に第1弾を開業し、2029年までに首都圏で20棟まで広げていく予定だ。同構想が進めば、グループの複数の教育サービスを1ヶ所で提供できることになり、生徒数の増加とともに業務効率の向上にも貢献するものと期待され、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ コロナ禍の影響で2021年2月期は減収減益となるも、徹底した感染防止策による対面授業の早期再開は高い評価を受ける
- ・ 新規出校再開による生徒数増加で、2022年2月期はV字回復を見込む
- ・ 2022年2月期以降は異業種連携も含めた積極的な出校戦略により高成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

質の高い教育サービスの提供を目的に 1985 年に設立

1. 会社沿革

同社は現取締役会長の岩佐実次（いわさみつぐ）氏が、自身が経営に参画していた（株）日本こどもびあが教育機器の販売を重視する方針であったことを機に、日本こどもびあから14教室を譲り受け、1985年7月に個人別指導による質の高い教育サービスの提供を目的に株式会社日本教育公社を設立したことに始まる。

設立当初は理想教育研究所（略称：理想研）という教室名の集団指導でスタートし、1クラス6名、学力別クラス編成、100%正社員講師を基本として教室運営を行い、1990年3月から同社独自の「完全個室の1対1の個人教授システム」を開発、名称を「東京マンツーマンスクール」と改称して提供を開始した。これが後に「TOMAS」へと名称変更（1997年に愛称として採用後、2000年に正式名称化）し今日に至っている。

同社は教育サービスの多角化にも積極的で、1989年5月に名門会家庭教師センターを開設し家庭教師部門に進出した。また、2000年にはインターネットテレビ電話を活用したリアルタイム双方向の完全個別指導を目的に、（株）日本エデュネット（現 スクールTOMAS）を設立した。さらには人格情操合宿教育を目的として（株）スクールツアーズ（現 プラスワン教育）を2002年に設立したほか、名門幼稚園・小学校の受験指導を目的に伸芽会の株式を2003年に取得し子会社化した。直近では2019年7月に（学）駿河台学園と資本業務提携を行い、最難関校の受験に特化した個別指導塾「Spec.TOMAS」を展開すべく、同年9月に合併で（株）駿台TOMAS（出資比率51%）を設立している。

証券市場には、1998年に日本証券業協会に株式を店頭登録したのち、2001年の東京証券取引所市場第2部上場を経て2002年6月に同市場第1部に指定替えし、現在に至っている。

リソー教育 | 2021年6月11日(金)
 4714 東証1部 | <https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	沿革
1985年 7月	株式会社日本こどもびあより14教室の営業譲渡を受け、質の高い個人別指導サービスの提供を目的に、株式会社日本教育公社を東京都新宿区に設立。「理想教育研究所」という教室名で教室展開をスタート
1989年 5月	名門会家庭教師センターを開設し、家庭教師部門に進出
1990年 3月	独自の「完全個室の1対1の個人教授システム」を開発し、教室名を「東京マンツーマンスクール」と改称
1998年10月	「株式会社日本教育公社」から「株式会社リソー教育」に商号変更
1998年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年 7月	インターネットテレビ電話を活用した双方向型の完全個別指導を目的に株式会社日本エデュネットを設立
2001年 3月	株式会社東京証券取引所市場第2部に上場
2002年 6月	株式会社東京証券取引所市場第1部に指定替え
2002年12月	人格情操合宿教育を目的として株式会社スクールツアーシップを設立
2003年 1月	家庭教師派遣部門を分社化して株式会社名門会を設立。幼稚園・小学校の受験指導を行う株式会社伸芽会を完全子会社化
2005年 7月	生徒募集勧誘事業部門を株式会社スクールツアーシップに事業譲渡し、併せて商号を株式会社リソー教育企画に変更
2013年10月	英語スクール部門を分社化し、株式会社インター TOMAS を設立。人格情操合宿教育事業を分社化し、株式会社プラスワン教育を設立。株式会社日本エデュネットの商号を株式会社スクール TOMAS に変更。株式会社リソー教育企画の商号を株式会社 TOMAS 企画に変更
2016年11月	セブ島 IT パークに学校法人向けオンライン英会話事業「TOMAS ENGLISH TRAINING CENTER, INC.」を設立(株式会社スクール TOMAS が99.99% 出資)
2019年 9月	学校法人駿河台学園との資本業務提携に基づき、合併会社「駿台 TOMAS」を設立(出資比率51%)
2020年 2月	駿台 TOMAS にて新ブランド「Spec.TOMAS」第1号校を自由が丘校に開校。 株式会社インター TOMAS、株式会社 TOMAS 企画を吸収合併
2020年 8月	グループ会社の講師の採用及び育成並びに紹介を専門とする株式会社ココカラ1チャーズ設立
2020年 9月	ヒューリック株式会社と資本業務提携。 ヒューリック株式会社及びコナミススポーツ株式会社と3社で業務提携

出所：有価証券報告書及び同社プレスリリースよりフィスコ作成

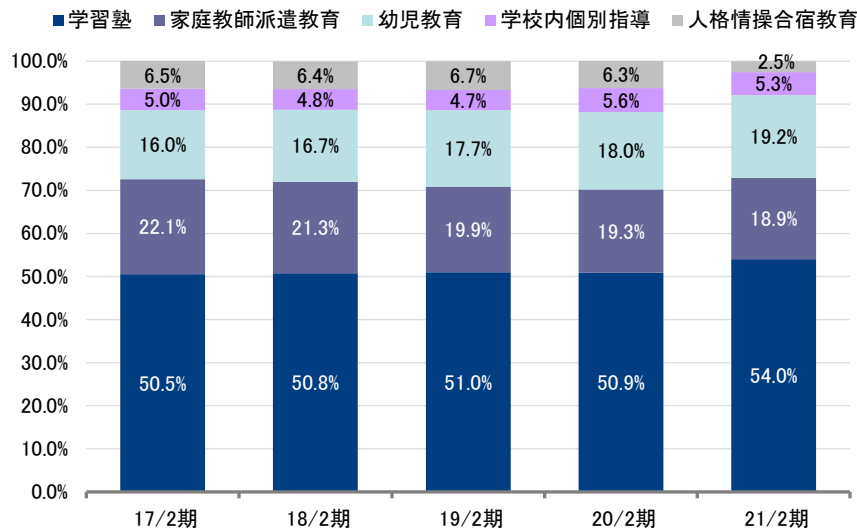
TOMAS、名門会、伸芽会を中心に各種教育サービス事業を展開

2. 事業の概要

同社及び主要子会社5社で、学習塾事業を中心に各種教育サービスを展開しており、事業セグメントとしては学習塾事業、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業、校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業に分けて開示している。直近5年間の事業別売上構成比では、学習塾事業が売上高の50%強で推移しており、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業と合わせた3つの事業で全体の約9割を占める格好となっている。

会社概要

事業セグメント別売上構成比



注：構成比はその他を除き算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

学習塾事業は主力事業である完全個別指導塾「TOMAS」を首都圏で86校（2021年5月末時点、以下同様）展開しているほか、英会話スクールの「インター TOMAS」を11校、医学部受験専門個別指導塾「メディック TOMAS」を4校展開している。また、子会社の駿台 TOMAS において、2020年2月に最難関校受験専門の個別指導塾「Spec.TOMAS」（自由が丘校）を開校している。

「TOMAS」は小学生から高校生までを対象とした1対1の完全個別指導塾で、同社によると各生徒のスキルに応じて個人別「合格逆算カリキュラム」を作成・提供することで、個別指導塾として難関志望校合格者数でトップの実績を実現している。講師は学生、社会人等のアルバイト講師が大半を占め、学習相談・サポートなどを正社員で対応することで、顧客満足度の高い「安心で確実なサービス」の提供を可能としている。また、「Spec.TOMAS」については入塾のための試験を実施しており、不合格となった生徒については近隣の「TOMAS」を紹介している。自由が丘校では小学1～6年生を対象とし、最難関中学校の合格を目指すべく講師も正社員として採用しているのが特徴だ。

家庭教師派遣教育事業では、名門会が全国主要都市に33校を展開している。社会人のプロ講師が家庭教師としてサービスを提供しており、同社によると進学実績を公表できる唯一の家庭教師センターとしている。毎年多数の合格者を輩出しており、特に医学部の合格実績が高いことが特徴となっている。また、首都圏以外をサービスエリアとする個別指導塾として「TOMEIKAI」を11校（九州エリア5校、東海エリア3校、甲信越エリア2校、近畿エリア1校）展開している。講師は学生講師となるため、開設する地域は近隣に医科大学など優秀な大学生が多くいる地域をターゲットにしている。

会社概要

幼児教育事業では、名門幼稚園・小学校受験のパイオニアでトップクラスの合格実績を持つ伸芽会が、首都圏を中心に24校(首都圏21校、京阪神3校)を展開している。また需要が旺盛な学童・保育事業として「伸芽'Sクラブ」を首都圏で23校(学童16校、託児7校)展開している。託児では伸芽会式教育メソッドを取り入れた“お受験”対応型の長時間託児の運営を行っている。仕事と育児の両立を希望するワーキングマザーから高い支持を得ており、開校と同時に定員が埋まるほどの盛況が続いている。また学童についても、独自の学習カリキュラムを取り入れた進学指導付き学童を特色としており、託児と同様に高い人気を得ている。

学校内個別指導事業では、スクールTOMASが各学校と契約して放課後の時間を活用して同社が派遣した講師による個別指導や、2020年からはAI学習支援システム「atama+ (アタマプラス)」や映像教材システム「駿台サテネット21」などと組み合わせた個別指導サービスなども提供している。少子化によって生徒数の獲得が経営課題となっている私立の中高一貫校を中心に契約校数は年々増加しており、2021年5月末時点で74校(前期比9校増)となっている。

人格情操合宿教育事業では、プラスワン教育でサッカー教室、体操教室を各7校運営しているほか、土・日曜日や夏休みなどの長期休暇を利用した体験型教育プログラム「School Tour Ship」を企画・提供している。「School Tour Ship」に参加して様々な体験をすることで、行動力や判断力などを育成していくことが目的となっている。同事業に関しては「TOMAS」など主力事業の生徒に対する付加サービスの位置付けとなっているため、利益に関しては重視していない。

事業セグメントと主要事業会社の概要

事業セグメント	会社名	事業内容	サービス地域
学習塾事業	リソー教育	学習塾事業。完全個別指導塾「TOMAS」を中心に、英会話スクール「インターTOMAS」、医学部受験専門個別指導塾「メディックTOMAS」などを運営	首都圏
	駿台TOMAS	最難関校受験専門の個別指導塾「Spec.TOMAS」を運営	首都圏 (将来的に拡大)
家庭教師派遣教育事業	名門会	家庭教師派遣「名門会」、及び地方(1都3県以外)における個別指導塾「TOMEIKAI」の運営	家庭教師は全国 「TOMEIKAI」は首都圏以外
幼児教育事業	伸芽会	名門幼稚園・小学校の受験指導教室「伸芽会」のほか、「伸芽'Sクラブ」ブランドで託児事業・学童保育事業を展開	「伸芽会」は首都圏及び京阪神 「伸芽'Sクラブ」は首都圏
学校内個別指導事業	スクールTOMAS	学校内における個別指導を展開	全国
人格情操合宿教育事業	プラスワン教育	サッカー教室や体操教室の運営を行うスクール事業や、様々な体験を通じて行動力や判断力を養うツアー事業を展開	-

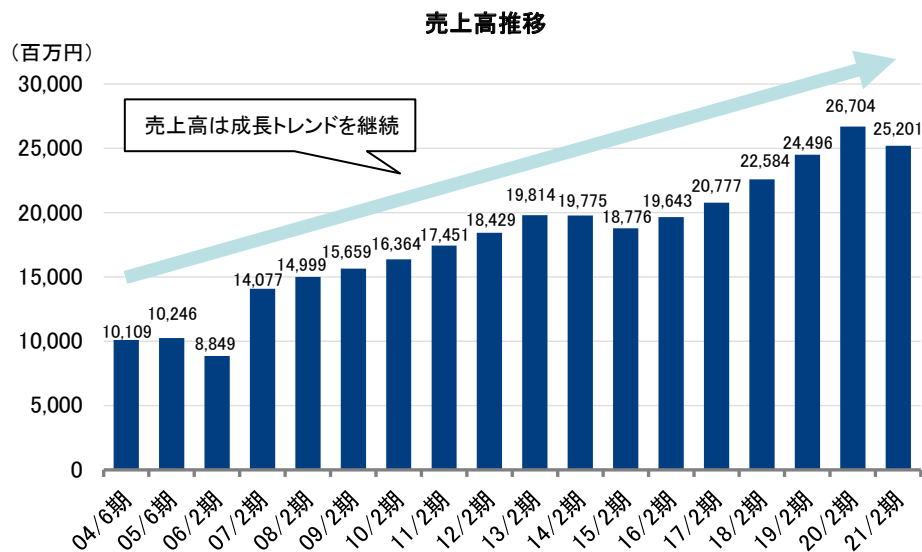
出所：有価証券報告書、決算説明会資料等よりフィスコ作成

完全個別指導による高品質な教育サービスを差別化戦略として生徒数を拡大

3. 特長・強み

同社は様々な特長や強みを有しているが、弊社では特に以下の2つが重要だと考えている。すなわち、1) 長期的にほぼ一貫して業績が拡大基調を歩んでいることと、2) 高い利益率を実現していること、の2つだ。これら2つの特長は、同社が構築してきた優位性のある事業モデルに起因するものと考えており、これらを理解することで同社の中長期的な成長シナリオに対する理解度や確信度が高まるものと考えている。

同社の売上高は創業初年度となる1986年6月期で163百万円を計上し、2013年2月期まで増収を続けてきた(2006年2月期は決算期変更によって8ヶ月の変則決算のため減収となったが、12ヶ月換算すると実質的に増収を達成)。その後、不適切な会計処理問題が発覚し、内部管理体制の再構築を実施した時期に一時的に成長が鈍化したほか、コロナ禍の影響で2021年2月期に減収となったことを除けば、長期的に成長トレンドが継続していると言える。



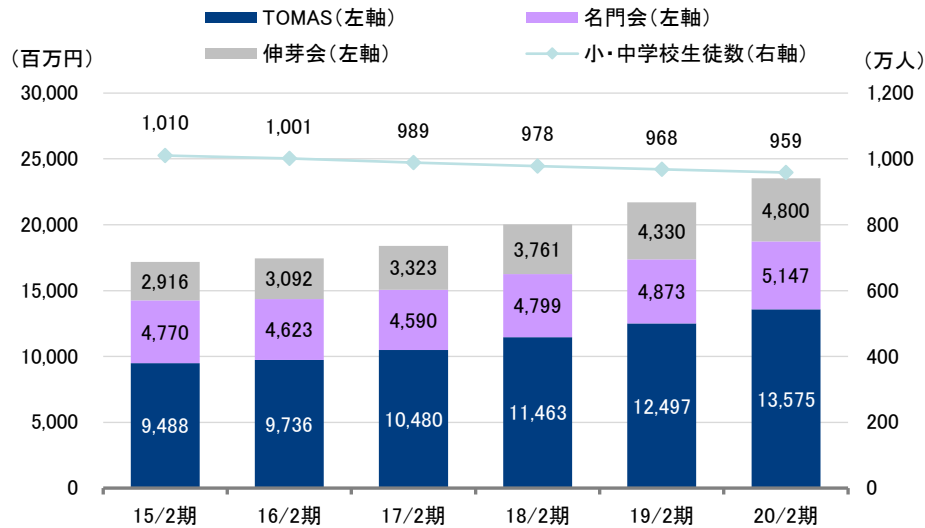
注：06/2期は8ヶ月決算

出所：決算短信、有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

重要なことは、少子化の進行で学習塾・予備校市場が頭打ちとなり、参入企業の増加によって生徒獲得競争が激化し、業界全体としては決して環境が良いとは言えないなかで、「TOMAS」や「名門会」「伸芽会」といった主要事業においていずれも生徒数を伸ばし、成長を続けてきたことにある。主要ターゲットとなる小・中学校の国内生徒数は、2015年2月期の1,010万人から2020年2月期は959万人と年率1.0%の減少トレンドであったのに対して、同社の主要3事業の売上高は2015年2月期の17,176百万円から2020年2月期は23,523百万円と年率6.5%の成長を遂げており、主力の「TOMAS」に関して見れば7.4%の成長となっている。

会社概要

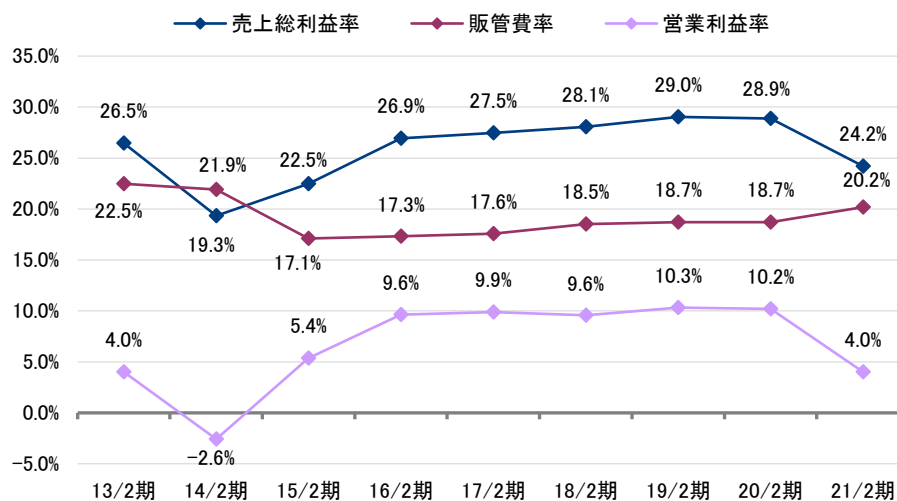
主力事業の売上高と小・中学校生徒数の推移



出所：有価証券報告書、文部科学省「文部科学統計要覧（令和2年版）」よりフィスコ作成

また同社の営業利益率の推移では、直近期の2021年2月期についてはコロナ禍の影響で一時的に低下したものの、2016年2月期以降2020年2月期までは売上高営業利益率で10%程度と安定して推移していた。学習塾・予備校業界を俯瞰した場合、営業利益率10%の水準は平均よりも上位に位置する。上場する同業他社のなかには同社よりも高い営業利益率を実現している企業も複数あるが、それらは集団指導を中核の事業モデルとしているかFC事業展開によりロイヤリティ収入を獲得している企業となる。同社のように直営教室で個別指導をメインとするか、集団と個別とを半々で展開するような業態で2ケタ台の営業利益率を実現している同業他社は極めて少ない。

売上総利益率、販管費率、営業利益率の長期推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

このように同社が持つ安定した売上成長と高い収益性という 2 つの特長は、同じところに起因すると弊社では考えている。現取締役会長の岩佐氏は創業に当たり中国の一人っ子政策から 2 つの大きなヒントを得た。それは一人っ子政策による少子化の進行と、少子化の結果として子ども 1 人当たり投下される教育費が増大するという点の 2 点だ。このヒントをもとにして、少子化を当初から想定して事業モデルを構築してきたことが、現在までの成長につながっており、また子ども 1 人当たりの教育費が増大する点を看破したことで、少子化を逆風ではなく追い風に変えることに成功したと言える。

少子化を追い風にするための重要なポイントが、1 対 1 の完全個別指導による高品質な教育サービスの提供と、その目的（ゴール）を進学指導に置いたことの 2 点にある。この 2 つは現在の「TOMAS」をはじめとする各業態に共通した要素でもある。この 2 つを組み合わせた個別指導を本格的に展開しているところは現状ではほかに見当たらない。現在の個別指導市場で一般的なモデルとしては、1 対少数（2～3 名）の“準”個別指導で、学校の授業の補習目的というものが多く、他社が同社のモデルを採用しない大きな理由は明確で、一言で言えば事業リスクが高いためだ。完全個別指導を行うためには料金を高くせざるを得ないが、“授業の補習”ではその高い料金を正当化することはできない。高い授業料を正当化するのは進学実績だけという厳しい現実がある。このため、同社と同様の事業モデルで新規参入する企業はほとんどなく、個別指導の進学塾として高いブランド力を確立している要因となっている。

同社は質の高い個別指導の提供を設立目的としながらも、創業当初は「1 クラス 6 名の学力別クラス編成」という集団指導からスタートし、岩佐氏が思い描いていた完全個別指導を提供したのは創業 5 年後の 1990 年だった。その間は同社内でも意見・方針の対立もあったと推察されるが、最終的に完全個別指導が実現したのは、「学習塾産業はサービス業である」という意識の導入とその徹底にある。その意識のもと、高い顧客満足度を提供することに注力してきた。学習塾・予備校業界における高い顧客満足度とは志望校への合格にほかならない。同社は創業以来、現在に至るまでサービス業という意識が一貫して保持されており、サービス事業者の使命として進学実績の追求を最大の経営目標としている。この“進学実績追求型”の事業モデルこそが同社の強みの源泉であり、冒頭の安定増収と高利益率の 2 つを実現できる要因であると考えられる。

同社がサービス産業という意識を高く持って経営していることを表す 1 つの事例が、同社の正社員はマネジメントに徹するというスタイルだ。前述したとおり、「TOMAS」では同社の講師陣は学生や社会人のアルバイトであり、各教室に在籍する正社員はそうした講師陣と児童・生徒、及びその保護者との調整役に徹している。具体的には、1) 生徒・保護者の本音の目的・目標（ゴール）を引き出し、2) それを担当講師としっかり共有した上でカリキュラムを作成し、3) 授業開始後は進捗状況やその後の指導方針等について保護者に対して説明責任を果たす、という作業だ。この一連のサイクルを繰り返して行うことで、高い顧客満足度を維持しつつ、最終的に志望校合格という最大の顧客満足へとつなげている。

同社の安定成長・高利益率という状況が将来的に持続可能かという点については投資時期や規模をどう設定するかにもよるが、5 年から 10 年という時間軸のなかでは持続する可能性は高いと弊社では考えている。まず、同社の展開する事業モデル（高価格・高品質のサービス）に対する需要は少子化が進むなかでも常に一定数存在することが挙げられる。次にその市場への他社の参入がポイントになるが、この点は前述のように過当競争に陥るリスクは小さいと見ている。同社が創業から長年構築してきた事業モデルを後追い・再現するには、事業リスクが高いためだ。同社の進学実績追求型事業モデルに対する参入障壁の高さが同社の 3 つ目の特長であり、強みと言えるだろう。

業績動向

2021年2月期は減収減益となるも、 徹底した感染防止策による対面授業の早期再開は高い評価を受ける

1. 2021年2月期の業績概要

2021年2月期の連結業績は、売上高で前期比5.6%減の25,201百万円、営業利益で同62.8%減の1,010百万円、経常利益で同56.6%減の1,192百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同71.6%減の555百万円となった。コロナ禍の影響により政府の緊急事態宣言が発出されたことを受け、2020年4月から5月にかけて主力事業の「TOMAS」や「名門会」（教室指導のみ）、「伸芽会」で休校を実施したほか、学校の休校により「スクールTOMAS」のサービスも一時休止となったこと、プラスワン教育で企画・運営していた体験ツアーの多くが中止を余儀なくされたことが減収要因となった。減収額は全体で1,503百万円となったが、このうち1,034百万円はプラスワン教育による減収となっている。ただ主力事業の「TOMAS」に関しては休校中に教室の改修工事を行い、徹底した感染防止策を施したうえで早期の授業再開を実現しウィズコロナ時代における新たな教育サービスの形として評価を高め、生徒数の増加につなげた。通期で見ると若干ながら増収を確保した点は注目される。

2021年2月期連結業績

(単位：百万円)

	20/2期		会社計画※	21/2期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	26,704	-	26,000	25,201	-	-5.6%	-3.1%
売上原価	18,997	71.1%	-	19,096	75.8%	0.5%	-
販管費	4,990	18.7%	-	5,094	20.2%	2.1%	-
営業利益	2,716	10.2%	1,510	1,010	4.0%	-62.8%	-33.1%
経常利益	2,749	10.3%	1,500	1,192	4.7%	-56.6%	-20.5%
特別損益	-103	-	-	-35	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,953	7.3%	1,000	555	2.2%	-71.6%	-44.5%

※会社計画は2020年10月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益に関しては、減収による利益減に加えて感染防止策費用（教室改修工事、各種対策用品の購入費）で2～3億円、講師への補償手当や特別手当で3億円、スクールTOMASの海外子会社（TOMAS ENGLISH TRAINING CENTER, INC.）で運営していたオンライン英会話事業の完全外注化を決定したことによる事業閉鎖関連費用（従業員の特別退職金含む）3億円※を計上したことなどが減益要因となった。

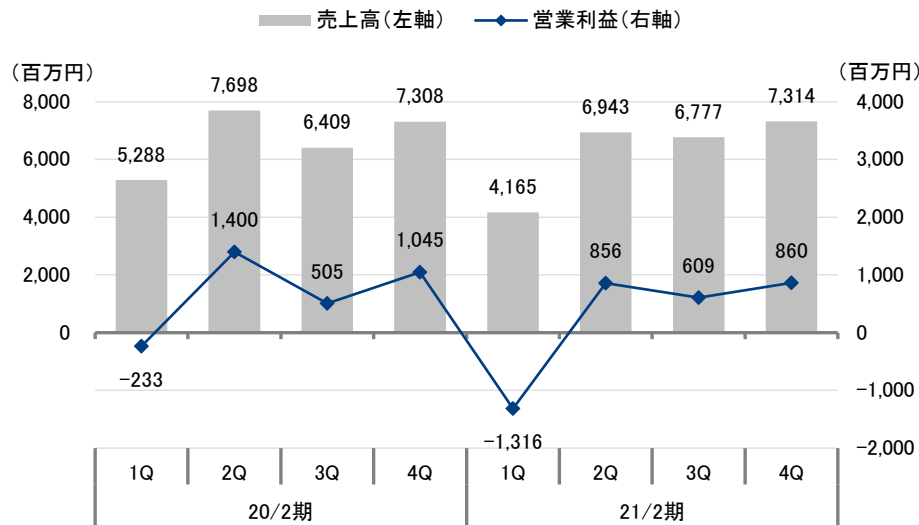
※ 海外子会社の事業閉鎖に関連して、そのほかにも営業外で開業費償却20百万円、特別損失として関係会社整理損失引当金繰入額40百万円を計上している。

業績動向

営業外収支が前期比で149百万円改善しているが、コロナ禍による休校要請に応じたことに伴う助成金収入214百万円の計上が主因となっている。また子会社数社の税効果会計を保守的に算定（繰延税金資産の計上を見送り）したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が経常利益よりも大きくなっている。

2020年10月に発表した会社計画との比較においては、売上高で3.1%、営業利益で33.1%下回った。売上面では、2021年2月期第4四半期に入って新型コロナウイルス感染症の第3波が到来し、2021年1月に入って首都圏で2度目の緊急事態宣言が発出されたことにより、「TOMAS」など主力事業の売上が伸び悩んだほか、プラスワン教育の売上低迷が続いたことが影響した。営業利益で計画比5億円の未達となったが、このうち3億円は前述した海外子会社の事業閉鎖関連費用の計上によるもので、そのほか2021年3月以降の積極的な校舎展開を図るための優良物件の確保や、新校舎運営のための人員確保及び育成費用として1.8億円を計上したことが主な要因となっている。このため、2021年2月期第4四半期の営業利益が前年同期比で17.7%減の860百万円と再び減益となっているが（2021年2月期は第3四半期のみ前年同期比で増益）、海外子会社の事業閉鎖関連費用等の一時的要因を除けば増益となっている。

四半期業績推移

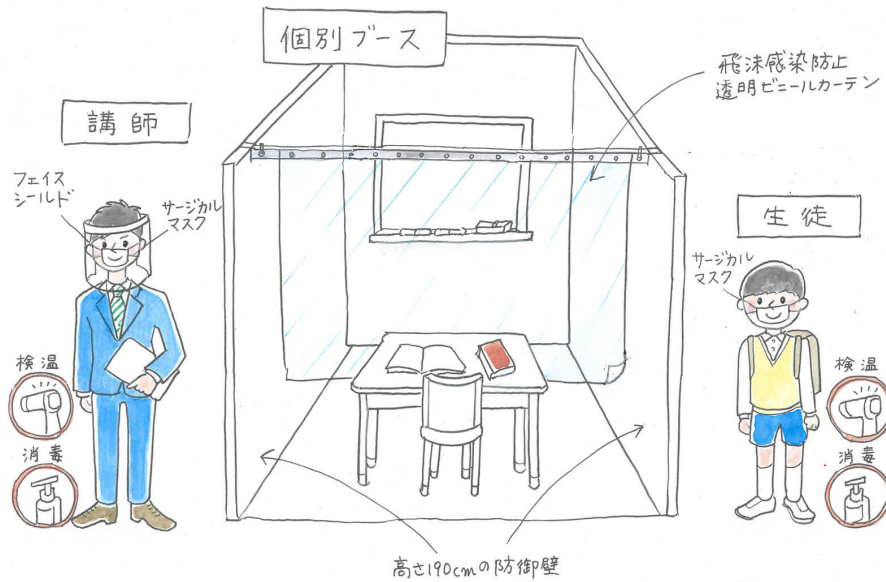


出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、「TOMAS」における感染防止策の取り組みについて見ると、全教室に設けた高さ190cm超の防御壁の個別ブースに生徒と講師を仕切るビニールカーテンを設置している。また生徒と講師は教室入出時に手指の消毒と検温を行い、サージカルマスクを着用し、講師についてはさらにフェイスシールドも着用して授業を行っている。授業終了後は講師がブース内の消毒作業を実施している。講師については、従来と比べて業務負担が増加するため特別手当を支給してきたが、2021年春からは恒常的な業務として時給に反映させている。こうした新型コロナウイルス感染症に対する徹底した対策は「TOMAS」だけでなく、「名門会」や「伸芽会」でもそれぞれの状況に応じて実施している。

業績動向

TOMASの新型コロナウイルス感染防止策のイメージ図

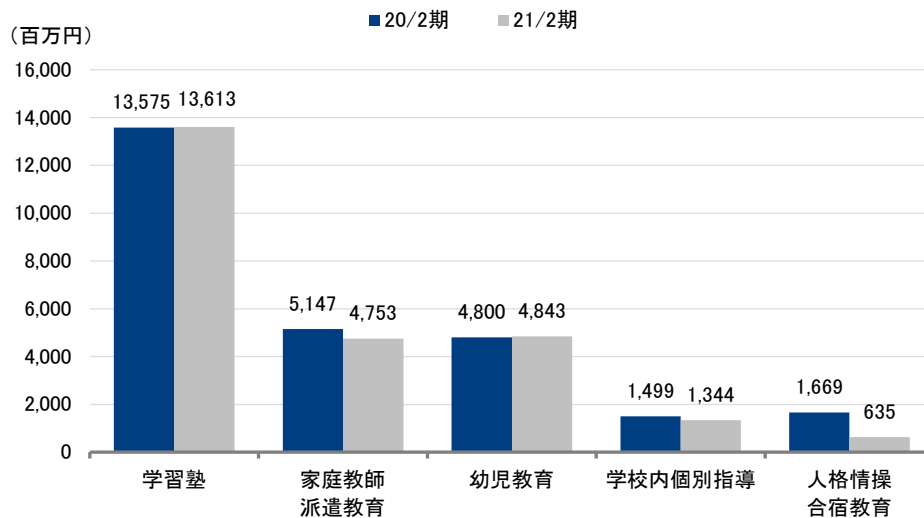


出所：TOMAS ホームページより掲載

積極的な感染防止策が評価され
「TOMAS」「伸芽会」は生徒数が増加し増収を確保

2. セグメント別動向

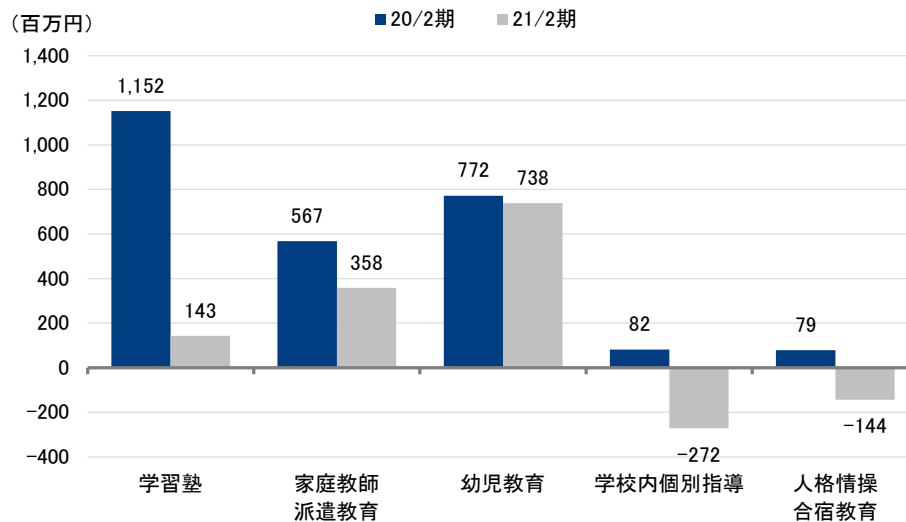
事業セグメント別売上高



注：内部取引高を除く
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別営業利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 学習塾事業

学習塾事業の売上高は前期比 0.3% 増の 13,613 百万円、営業利益は同 87.5% 減の 143 百万円となった。売上高はコロナ禍の影響で 2020 年 4 月に完全休校を 2 週間実施した影響により、2021 年 2 月期第 2 四半期までは低迷したものの、徹底した感染防止策が評価され、第 3 四半期以降は生徒数回復により増収に転じており、通期でも若干ながら増収を確保した。利益面では、感染防止策費用や講師への特別手当支給等による人件費増加、2021 年春に新規開設・移転リニューアルした新校舎に係る準備費用を先行的に計上したことなどが減益要因となった。

2021 年 2 月期における新規出校は「インター TOMAS」1 校（2020 年 3 月桜新町校）のみで、生徒数増加に伴う移転または増床リニューアルを「TOMAS」で 2 校（8 月藤沢校、11 月成増校）実施した。また、期末時点における生徒数は前期末比 2% 増となった。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の売上高は前期比 7.7% 減の 4,753 百万円、営業利益は同 36.8% 減の 358 百万円となった。コロナ禍の影響で「名門会」「TOMEIKAI」とともに 2020 年 4 月に教室での指導を約 2 週間休止したこともあり、生徒数が減少し減収要因となった。また、利益面では減収に伴う利益減に加えて、感染防止策費用等を計上したことも減益要因となった。生徒数の回復については「TOMAS」よりもやや遅れ、期末ベースでようやく前期末比横ばい水準まで戻った状況となっている。

2021 年 2 月期の新規出校は、「TOMEIKAI」で 2 校（2020 年 5 月名古屋御器所校、2021 年 2 月四条烏丸校）となり、「名門会」では移転リニューアルを 1 校（4 月藤沢駅前校）実施した。また、既存の対面授業に加えて双方向型のオンライン授業も新たに開始しているが、オンライン授業に関しては通塾を希望しない生徒や距離的な問題で通塾できない生徒に向けたサービスとなる。

業績動向

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業の売上高は前期比 0.9% 増の 4,843 百万円、営業利益は同 4.4% 減の 738 百万円となった。2020 年 4 月から 5 月の約 1 ヶ月間にかけて「伸芽会」で完全休校した影響があったものの、例年業績のピークとなる 2021 年 2 月期第 2 四半期には生徒数がいち早く回復したこと、「伸芽'S クラブ」の生徒数はコロナ禍においても増加基調が続いたことなどが増収要因となった。ただ感染防止策費用の計上等により、利益面では減益となった。

2021 年 2 月期における新規出校はなく、生徒数の増加に伴い「伸芽'S クラブ (学童)」の移転リニューアルを 1 校 (2020 年 7 月藤沢校) 実施した。「伸芽会」「伸芽'S クラブ学童・託児」を合わせた期末生徒数は前期末比 12% 増と拡大基調が続いている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業の売上高は前期比 10.3% 減の 1,344 百万円、営業損失は 272 百万円 (前期は 82 百万円の利益) となった。2020 年 3 月から 5 月にかけて学校が休校となったことに伴い「スクール TOMAS」も休校となったことが減収要因となった。また利益面では減収に加えて、オンライン英会話事業の外注化により海外子会社の事業閉鎖関連費用を計上したことが減益及び損失計上の要因となった。

契約校数については、前期末の 65 校から 70 校と着実に増加している。また、コロナ禍において政府が推進する GIGA スクール構想の実現に向けた取り組みが活発化するなかで、オンライン授業や個別最適化授業等のノウハウを持つ同社への問い合わせ件数も増加しているもようで、契約校数のさらなる拡大が見込まれている。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業の売上高は前期比 61.9% 減の 635 百万円、営業損失は 144 百万円 (前期は 79 百万円の利益) となった。コロナ禍により情操分野を育む体験型ツアーを一定期間自粛したほか、「TOMAS 体操スクール」「TOMAS サッカースクール」をそれぞれ 2020 年 4 月から 5 月の 2 ヶ月間にかけて完全休校としたことが収益悪化要因となった。

2021 年 2 月期の新規開校スクールは、「TOMAS サッカースクール」を 3 校 (2020 年 4 月東陽町校、水道橋校、9 月立川校)、「TOMAS 体操スクール」を 1 校 (7 月二子玉川校) 新規開校している。

無借金経営で財務の健全性は高い

3. 財務状況

2021 年 2 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 725 百万円増加の 13,940 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 873 百万円減少した一方で、営業未収入金が 1,320 百万円増加した。また固定資産では投資有価証券が 124 百万円、新規校舎開設に係る敷金及び保証金が 141 百万円それぞれ増加した。

リソー教育 | 2021年6月11日(金)
 4714 東証1部 | <https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 308 百万円増加の 7,365 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 100 百万円減少した一方で、将来の売上につながる前受金が 150 百万円増加したほか、未払金が 108 百万円増加し、固定負債では退職給付に係る負債が 181 百万円増加した。純資産は前期末比 417 百万円増加の 6,575 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 555 百万円の計上と配当金 440 百万円の支出により、利益剰余金が 114 百万円増加したほか自己株式の処分により資本剰余金が 282 百万円増加した。

経営指標を見ると、2017 年 2 月期以降は配当や自社株取得など株主還元を積極的に実施してきたため、自己資本比率が低下傾向にあったが、2021 年 2 月期は減配した影響もあって前期末の 45.9% から 46.7% となり、5 期ぶりの上昇に転じた。収益悪化により営業キャッシュ・フローが 2020 年 2 月期から大きく減少し損失計上となり、現金及び預金の水準は 4 期ぶりに減少したものの、40 億円近い水準を維持し無借金経営を継続していることもあり財務内容は良好と判断される。収益性について見れば、営業利益率で 4.0%、ROA、ROE で各 8.8% と前期から低下したものの、感染防止策費用の計上や海外子会社の事業閉鎖関連費用などの一時的な費用増が主因で、事業そのものの収益力が低下しているわけではないと弊社では考えており、コロナ禍の影響が一巡する 2022 年 2 月期以降は収益性も上昇に転じるものと予想される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/2 期	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	増減額
流動資産	5,598	6,052	6,318	6,644	7,018	373
(現金及び預金)	3,866	4,171	4,716	4,837	3,963	-873
固定資産	5,577	5,602	6,138	6,531	6,922	390
総資産	11,250	11,724	12,510	13,214	13,940	725
流動負債	3,162	3,430	3,861	4,498	4,600	101
固定負債	1,786	2,019	2,385	2,557	2,764	206
負債合計	4,949	5,450	6,247	7,056	7,365	308
(有利子負債)	-	-	-	-	-	-
純資産	6,301	6,273	6,263	6,157	6,575	417
経営指標						
自己資本比率	56.0%	53.5%	49.9%	45.9%	46.7%	0.8pt
営業利益率	9.9%	9.6%	10.3%	10.2%	4.0%	-6.2pt
ROE	18.1%	22.0%	25.2%	31.7%	8.8%	-22.9pt
ROA	17.1%	18.6%	21.0%	21.4%	8.8%	-12.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/2 期	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,481	2,278	2,707	2,911	-36
投資活動によるキャッシュ・フロー	-527	-593	-731	-652	-655
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,603	-1,377	-1,433	-2,138	-182
現金及び現金同等物の期末残高	3,866	4,171	4,716	4,837	3,963

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

新規出校再開による生徒数増加で、2022年2月期はV字回復を見込む

1. 2022年2月期の業績見通し

2022年2月期の連結業績は、売上高で前期比15.1%増の29,000百万円、営業利益で同148.4%増の2,510百万円、経常利益で同109.7%増の2,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同206.2%増の1,700百万円と2期ぶりの増収増益に転じる見通し。感染防止策のインフラ整備が完了し、2021年2月期に凍結していた新校舎の開設を積極展開していく計画となっており、生徒数拡大による業績のV字回復を目指す。

アルバイト講師の時給アップや新校舎開設に伴う人員増による人件費増加が見込まれるものの、2021年春に「TOMAS」「伸芽会」で感染防止策費用を考慮した価格改定を実施（平均5%程度の値上げ）しており、価格改定効果による利益改善が見込まれるほか、前期に計上した海外子会社の事業閉鎖関連費用3億円がなくなることや外注することにより固定費（人件費・地代家賃等）約1億円が圧縮されることも増益要因となる。また親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に損失計上した子会社が黒字転換することによる実効税率の低下等もあって、増益率が経常利益の増益率よりも大きくなっている。直近では新型コロナウイルス感染症の第4波が到来しており事業への影響が懸念される状況ではあるものの、前期のような休校要請はなく校舎での授業も通常通り行われていることから、コロナ禍による社会活動への影響が一段と深刻なものとならない限りは、マイナス影響も限定的なものにとどまると弊社では見ている。

2022年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/2期		
		計画	売上比	前期比
売上高	25,201	29,000	-	15.1%
営業利益	1,010	2,510	8.7%	148.4%
経常利益	1,192	2,500	8.6%	109.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	555	1,700	5.9%	206.2%
1株当たり当期純利益(円)	3.79	11.61		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績見通しについて、主力の学習塾事業は前期比10%超の増収となり、利益面では価格改定効果もあって急回復を見込んでいる。2021年4月末の生徒数は前年同期比11.3%増と順調な滑り出しとなっており、今後校舎の新設及び移転拡大リニューアルなども行いながら生徒数をさらに増やしていく方針となっている。校舎展開としては、2021年4月までの2ヶ月間で「TOMAS」1校(上尾校)、「インターTOMAS」1校(田町校)、「メディックTOMAS」2校(吉祥寺校、大宮校)の合計4校を新規開校したほか、「TOMAS」(田町校)を移転拡大リニューアル、「TOMAS」(大宮校)を拡大リニューアルしている。また5~7月で「TOMAS」を3校新設(大船校、月島校、流山おおたかの森校)、2校を拡大リニューアル(錦糸町校、海浜幕張校)する予定となっている。2022年2月期は2年分の出校を行う予定で、優良な物件が見つければさらに数校を新設する可能性もある。

今後の見通し

家庭教師派遣教育事業については利益の2ケタ増益を見込んでいる。2021年4月末の生徒数は前年同期比18.8%増に転じるなど、順調な滑り出しを見せている。「名門会」については2021年5月に既存校(天神駅前校)の移転拡大リニューアルを予定しているが、すでに全国主要都市に校舎を開設していることから新規校舎の開設予定はない。一方、個別指導塾となる「TOMEIKAI」については積極的な校舎展開を進めていく予定となっている。2021年3月に鹿児島サテライト校、4月に新潟校を開校したほか、6月には福岡県に天神校を開校する予定となっている。2022年2月期通期で1ケタ後半の新規開校を目指しており、地方の主要都市を中心に条件に合う物件の探索を進めていく。「TOMEIKAI」の校舎数は前期末の9校から今後は年間数校ペースで増えていく可能性がある。

幼児教育事業は利益は価格改定効果もあって大幅増益となる見通し。2021年4月末の生徒数は前年同期比23.0%増と好調な滑り出しとなっている。校舎展開については、2021年4月に「伸芽'Sクラブ託児」(荻窪校)、「伸芽'Sクラブ学童」(吉祥寺校)、5月に「伸芽会」(吉祥寺教室)を開校したほか、9月に「伸芽'Sクラブ学童」を1校(大宮校)開校する予定となっている。これにより、「伸芽会」は24教室、「伸芽'Sクラブ託児」は7校、「伸芽'Sクラブ学童」は17校の体制となる。なお、「伸芽'Sクラブ学童」(荻窪校)については、2021年4月に業務提携を発表したコナミスポーツが運営していた託児所を譲り受けたものとなっている。なおコナミスポーツとは、業務提携によりコナミスポーツが運営する施設内で「伸芽'Sクラブ学童」が提供する学習プログラムを受けられる「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を、2021年以降のおよそ3年間で約20校開校する予定となっている。「伸芽'Sクラブ」についてはニーズがあるものの、開設に適した場所が見つかりにくく新規出校が進んでいなかったが、今回の業務提携により事業規模の拡大が進むものと期待される。開設拠点としては東京都、神奈川県等の主要ターミナル駅などから進めていくものと見られる。

学校内個別指導事業については利益は黒字転換を見込む。2022年2月期は学校の休校要請がなく「スクールTOMAS」のサービスも第1四半期から通常通り行われていること、また既存契約校における受講生徒数の増加や新規契約校獲得による増収が見込まれる。利益面では、増収効果に加えてオンライン英会話事業を外注化したことに伴う固定費削減効果も増益要因となる。2021年3月末時点の契約校数は前期末比3校増加の73校となっているが、現在大手Sierと協議中である業務提携が決まれば、さらなる拡大も期待される。

人格情操合宿教育事業については、コロナ禍が続いていることもありツアー企画など十分に行えておらず、売上高は回復を見込んでいるものの、10億円強と2020年2月期の水準(1,669百万円)までは戻らないと見ている。ただ同事業に関しては利益を重視しているわけではないため、業績全体に与える影響も軽微となる。

2022年2月期以降は異業種連携も含めた積極的な出校戦略により 高成長を目指す

2. 成長戦略について

(1) 中期経営計画の概要

同社は2022年2月期よりスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。既存主力事業である「TOMAS」「名門会」「伸芽会」のさらなる拡大に加えて、「スクールTOMAS」や「伸芽'Sクラブ」などの事業展開を一段と積極化していくことで年率2ケタ台の増収増益を目指していく。引き続き高品質な「本物」の教育サービスの提供による徹底した差別化戦略と、積極的な校舎展開を図ることで生徒数の拡大を図り、少子化が進行し競争激化が続く学習塾業界のなかで成長を実現していく考えだ。

具体的な業績目標値としては、2024年2月期に売上高で35,500百万円、営業利益で3,710百万円、経常利益で3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,500百万円を掲げた。3年間の年平均成長率で見ると、売上高は12.1%、営業利益は54.3%成長となる。前期の利益水準が低かったため営業利益の成長率が高くなっているが、2023年2月期以降も2ケタ台の増収増益を計画している。営業利益率では10.5%と2020年2月期の10.2%と同水準となり、売上高が計画通り拡大すれば達成可能な水準と言える。特に収益性の高い幼児教育事業や成長ポテンシャルの大きい学校内個別指導事業を伸ばすことで、全体の収益性も向上していくものと予想される。

中期経営計画（2021年4月発表値）

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/2期 予想	23/2期 計画	24/2期 計画	年平均成長率
売上高	25,201	29,000	32,000	35,500	12.1%
営業利益	1,010	2,510	3,210	3,710	54.3%
営業利益率	4.0%	8.7%	10.0%	10.5%	-
経常利益	1,192	2,500	3,200	3,700	45.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	555	1,700	2,100	2,500	65.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(2) 各事業の成長戦略

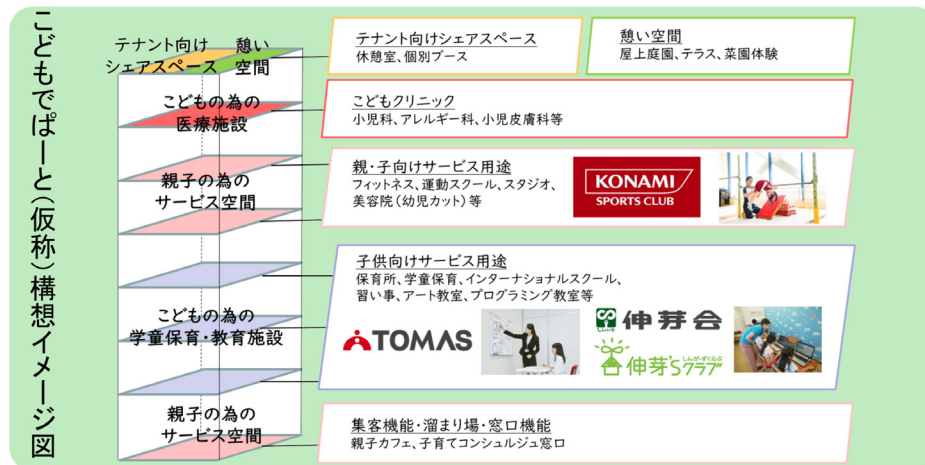
a) 幼児教育事業

幼児教育事業では新たな取り組みとして2020年9月にコナミスポーツ、ヒューリックと3社で業務提携を締結（ヒューリックとは資本提携※1も発表）した。その内容は、ヒューリックが今後首都圏で開発する子ども向け教育サービスに特化したワンストップ・サービス型のビル内において、同社の「伸芽'Sクラブ」「伸芽会」「TOMAS」などグループの各種教育サービスや、コナミスポーツが提供している「運動塾」※2等を展開し、三社一体となって幼児教育の囲い込みを進めて事業の拡大を目指していくというものだ。子どもを勉強と運動の両面でバランス良く育てたいというニーズは強く、同一の場所でサービスを提供することで利便性の向上を図りこうしたニーズを取り込んでいく。2022年を目途に第1弾のビルを開業し、2029年までに首都圏で20棟まで広げていく構想を描いている。同構想が軌道に乗れば、幼児から高校生までの生徒の囲い込みが可能となるほか、生徒募集のためのプロモーションコストなどの効率化も期待できることになり、売上規模の拡大とともに収益性向上にもつながることになる。

※1 ヒューリックが同社株式の5.01%を新たに保有し、主要株主となった。

※2 子ども向けを対象とした運動スクールで全国に約400ヶ所、会員数で8万人以上を有している。

教育特化ビル『こどもでぱーと（仮称）』構想



出所：決算説明資料より掲載

特に、「伸芽'Sクラブ託児・学童」については需要が旺盛な一方で、条件に合う不動産物件が見つかりにくく、事業を拡大していくための課題の1つとなっていた。今回の業務提携によってこうした課題が解消されることになり、幼児教育事業の成長加速につながる取り組みとして注目される。また幼児教育事業を拡大していくことで、その顧客基盤を「TOMAS」や「名門会」など次の教育サービスに連携していくことが可能となり、グループシナジーも一層高まることが期待される。

今後の見通し

一方「伸芽会」の教室数拡大に関しては、2022 年 2 月期に 1 教室を開設したものの、今後も基本的には慎重なスタンスを継続していく方針となっている。名門幼稚園・小学校の“お受験”というある種特定の市場においては、ノウハウを持った有名講師が存在しており、その講師を求めて入会を希望するケースが多いため。このため、生徒数の増加に対しては既存教室の増床や移転拡大などで対応していくことになる。「伸芽会」については収益性も高くまた毎年安定した需要が見込めることから、キャッシュ・カウ的な事業としての位置付けとなる。

b) 学習塾事業

学習塾事業は個別進学指導塾「TOMAS」のほか、英会話スクールの「インター TOMAS」、医学部受験専門の個別指導塾となる「メディック TOMAS」に加えて、2020 年 2 月より最難関中学受験個別指導塾の「Spec. TOMAS」が新たに加わった。2022 年 2 月期以降は校舎数・生徒数の拡大によって年率 10% 強程度の売上成長を目指していくことになる。

「TOMAS」の教室展開について同社は、2018 年 2 月期から取り組んでいる「首都圏サテライト校戦略」を継続していく方針となっている。「首都圏サテライト校戦略」とは、従来ターミナル駅において 150 ～ 200 坪の広さで 200 ～ 400 名規模で教室を展開していたのに対して、周辺の中堅駅において 50 ～ 60 坪の広さに 100 ～ 150 名の規模で教室を展開する戦略を言う。2021 年 2 月末時点で首都圏に 84 校を展開しているが、2022 年 2 月期以降は年間 5 ～ 10 校のペースでサテライト校の新規開校を展開し 120 校体制を当面の目標としている。また既存校についても生徒数の増加により手狭となった教室については、順次増床または移転リニューアルを進めていく予定となっている。

「インター TOMAS」や「メディック TOMAS」については「TOMAS」が進出しているエリアで、需要が見込めると判断すれば出校を進めていく。また新規ブランドとして立ち上げた「Spec. TOMAS」については、当初 2021 年 2 月期に 2 校目を開校する予定であったが、コロナ禍の影響により先送りすることとなり、まずは既存校（自由が丘校）での収益化に取り組んでいく方針とした。「Spec. TOMAS」の特徴は、駿河台学園と当社がそれぞれ蓄積してきたノウハウを融合して、最難関校を志望する生徒に対してオリジナルのカリキュラムを使用し、プロの社会人講師による完全個別指導によって志望校合格へ導くことにある。駿河台学園との提携により駿河台学園が持つ講師人材を活用できることや、オリジナル教材の制作・出版面で質の向上が期待できるなどシナジーは大きい。進学塾では合格実績が生徒獲得のパロメーターとなるため、合格実績を積み重ねていくことで最難関校受験専門の個別指導塾としてのブランドを確立していくことにしている。

c) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業のうち家庭教師派遣の「名門会」については、首都圏のほか大阪、名古屋などの大都市並びに地方の主要都市にも展開を進めてきたことで 2021 年 2 月末時点では 33 校体制となっている。今後は増床や移転リニューアルによって生徒数の増加に対応し、新規出校については慎重に進めていく方針となっている。一方で「TOMEIKAI」については首都圏以外の主要都市において年間数校ペースでの展開を進めていくことで、同事業の売上高も年率 10% 強の成長を目指していくことになる。「TOMEIKAI」の校舎については、2021 年 5 月末時点で九州エリアに 5 校、東海エリアに 3 校、甲信越エリアに 2 校、近畿エリアに 1 校の合計 11 校にとどまっているが、今後は積極的に出校していく。進出エリアとしては、京阪神エリアや名古屋、福岡など主要都市部を中心に進めていく方針となっている。「TOMEIKAI」のポテンシャルについては、1 県 1 校と考えても 40 校以上の出校が可能と考えられ、今後の成長が期待される。

d) 学校内個別指導事業

「スクール TOMAS」については、契約校数の拡大により中期的に 2 ケタ成長が期待される。学校内で希望者に対して 1 対 1 の個別指導を行い、授業の内容も補習ではなく受験指導であるため、学校の合格実績向上による生徒数獲得に貢献するサービスとなる。同社側のメリットは不動産経費や生徒募集のための広告宣伝費がかからない点にあり、「スクール TOMAS」の営業利益率は理論上 15 ~ 20% 程度が期待できると社では見ている。

2021 年 3 月末時点の契約校数は 73 校と年々拡大している。2019 年に駿河台学園と資本業務提携を締結して以降、駿台予備学校の卒業生をアルバイト講師として採用し、これら契約校へ派遣できる体制を整備したことで契約校数の拡大も可能となってきている。また前述したように Sier との協業によって、契約校数もさらに拡大していく可能性がある。同社では当面の目標として 2023 年 2 月期までに契約校数で 100 校を目標としているが、潜在需要としては私立学校を中心に 300 校程度まで拡大余地があると見ている。「スクール TOMAS」についても合格実績という結果を出し続けることでブランド力を確立し、中期的に収益柱の一つに成長していくものと期待される。

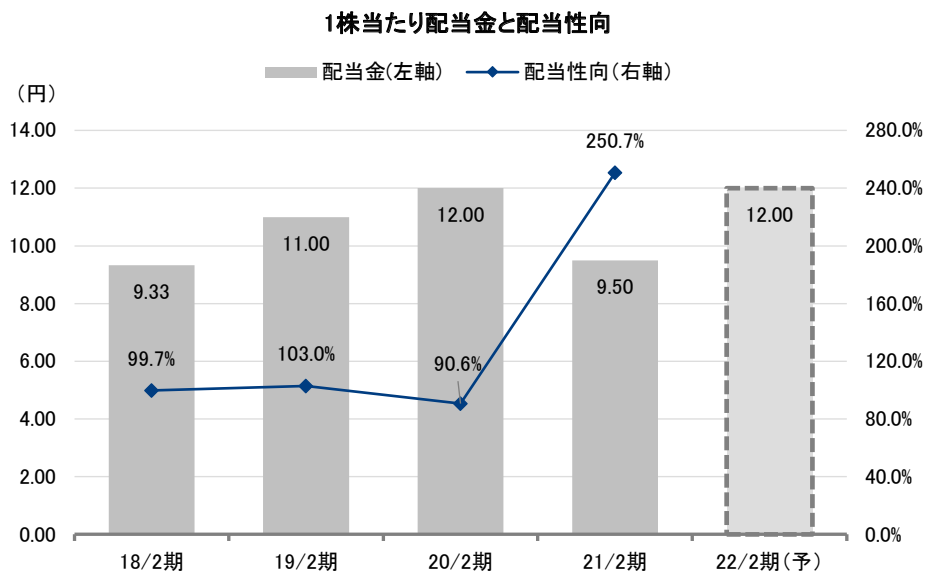
e) 講師の採用効率化に向けて専門子会社を設立

グループ各社で校舎数を拡大していくためには、質の高い講師の採用・育成が重要なカギを握る。前述したように、地方での校舎展開では講師の採用が課題となることが多い。このため、同社では講師の採用・育成及び紹介を行うココカラ T チャーズを設立してグループ会社の講師採用を一括して行い、講師の適正に応じて各グループ会社に配置していく仕組みを今後構築していく。「TOMAS」については現状独自でも講師採用を行っており、当面は同時並行で採用を進めていく予定にしている。グループ全体の採用・育成を一括して行うことで採用費や育成費の効率化が図られるだけでなく、適材適所に講師を振り分けることや「TOMEIKAI」での地方展開も進みやすくなる可能性があり、グループ全体の成長加速につながる取り組みとして注目される。

株主還元策

2022年2月期の配当金は、1株当たり12円を予定

同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けており、2017年2月期以降は連結配当性向を指標として、業績に応じた配当を四半期ごとに行ってきた。しかしながら過去4回の配当において社内のチェック機能が不十分であったことで分配可能額を超えた配当を実施していたことが判明し、外部調査委員会及び社内調査委員会を設置して、その原因究明と再発防止策を取りまとめ、2020年9月に発表している。このため2021年2月期の配当金については、期末に9.5円の一括配当を行うことを決定している。配当金総額は1,404百万円となり配当性向で250.7%と100%を上回ることになるが、原資については利益剰余金及び期中において自己株式を処分した際に発生した自己株式処分差益29百万円を充当することにしている。2022年2月期の配当については1株当たり12.0円の期末一括配当を行う予定となっている。



注：2018年12月1日付で1:3の株式分割を実施。配当金は遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp